

Plan de Formation

Sage 100 gestion Commerciale Niveau 2



Public : Gestionnaire commercial

Pré requis : Aucun

Pédagogie : Pédagogie participative alternant un apport de formation et une mise en pratique directe par le ou les stagiaires. Répartition du temps théorie et exercices Pratiques 40%-60%

Durée : 1 jour

Tarifs : 1090€HT/jours ou cf devis

Objectifs pédagogiques

- Être autonome sur les saisies de documents
- Maîtriser la gestion des livraisons et ses stocks
- Savoir définir son catalogue tarifaire

Programme de la formation

Vos premières saisies de documents

- Maîtrisez les différentes méthodes de saisies
- Les documents de ventes, d'achats et de stocks
- La saisie des différents règlements

La consultation des données

- Gestion des comptes clients (interrogation commerciale, comptable)
- Gestion des comptes articles (interrogation du stock, compte tiers)

La gestion des livraisons

- Livraison partielle
- Gestion des reliquats
- Périodicité de livraison
- Livraison commandes clients

La gestion des tarifs

- Mise à jour des tarifs
- Paramétrage des gammes de tarif
- Gestion des rabais, remises, ristournes
- Création des barèmes client

La gestion du stock

- Saisie d'inventaire
- Edition du mouvement de stock

Les traitements divers

- Recherche et traçabilité de documents
- Gestion des frais de ports
- Gestion des événements agenda
- L'archivage des données commerciales

Les différentes éditions

- L'analyse d'activité et du risque client
- Les états libres (étiquettes de colisage, liste de documents...)
- Les commissions collaborateurs